

## 把解决教师行政痛点搞成一本生意经

罗美琪 报道  
vickioh@sph.com.sg

因为大学的毕业作业，激发白展豪做生意的欲望，2017年毕业后便开创了Dive Analytics专攻教育科技，目的是减轻教师行政工作方面的负担。

Dive Analytics联合创始人兼总裁白展豪（31岁）接受《联合早报》专访时说：“通过那份毕业作业，让我发现到无论是本地或国外的学校，行政工作都以很传统的模式执行，费时和耗精力。所收集到的资讯也由不同的利益相关者管理，随着老师的来去，资讯也可能因为没有好好地交接而失去。”

白展豪身边有不少从事教育工作的亲人和朋友，他们常抱怨因为行政工作的负担很重，使他们难以专心教学。因此，他以解决教师行政工作上的痛点为目的，创立了Dive Analytics。一开始，他提供的解决方案包括时间表编排、新生注册，以及代课老师安排等解决方案，后期还加入了学生心理健康方面的识别与预警方案，以及教师持续进修的记录。

由于一毕业便下海当老板，问及创业资本从哪来，白展豪说，因为在家办公又无需太多器材，只需1000元！

“虽然父母支持我创业，但父母终究是父母，担心我会养不活自己。在接到第一份生意前，我都会接一些小项目来帮补，现在他们反而担心我工作时间太长，要我减少工作量。”

公司的另一位联合创始人兼首席营运官王智玮（31岁），2022年才加入与白展豪并肩作战，将公司壮大。既然不是开创时便加入，为何是联合创始人？

白展豪解释说，由于王智玮加入之前，公司并未获得任何资助。2022年，EduSpaz愿意提供资金支持公司发展，但条件是不能是一家只有一个人的公司，因此他便邀请王智玮加入。

主修经济学的王智玮，毕业后从事过不同工作，包括在一家日资管理顾问公司当投资分析员，替公司找投资机会。由于有这层经验，他便主要负责为Dive Analytics找投资者和应对投资者所需方面的工作。

王智玮说：“我有亲人从事教育行业，深知他们的难处，我觉得可以自动化的事项就应该自动化。加入公司之后我也可以学习经商，比较符合我的个性，文职并不适合我。”

两个志同道合的年轻人从中学三年便认识，一起从海星中学、南洋初级学院毕业，然后再一起到新加坡管理大学念书。由于两人认识多年又是要好的朋友，互相信任，凡是有商有量，共事至今都没起过争执。

除了加入任职，王智玮也持有公司股份。白展豪说，无论是多要好的朋友，就连夫妻一起搞生意，都必须把股份和权益做一份有法律约束力的备案，这样对彼此才公平。

### 提供学生表达情绪平台 被国外学校相中拓展海外

在解决教师行政上的痛点后，Dive Analytics的解决方案也延伸到照顾学生的情绪方面，学生通过平台写出自己的情绪，老师可以找出被孤立的学生，增加成绩有差距的学生之间的互动，



王智玮（左）和白展豪两人从中学三年成为同学兼好友，目前两人都在为公司下一阶段的发展做准备，包括集资。（特约陈来福摄）

也可以尽早把有情绪困扰的学生转介给辅导员。因为有这样的软件，公司因此被哥伦比亚的一所国际学校相中，把业务拓展到海外。

除了哥伦比亚，公司也加入了香港数码港计划，因此刚在香港成立了分公司。

白展豪说：“教育科技领域中，很少从事我们所做的，更多的是学习，如数学的应用，因此增长潜力巨大。我们正在筹资，希望能在未来六个月内筹集50万元，作为向海外发展的资金。”

除了向前冲，两个年轻人也

为这盘生意的终点做好准备。有些人希望把事业留给下一代，而他们希望能在五年到10年后出售公司。因为他们认为，单一教育科技公司很难发展成一家大企业，很多时候都会被较大型企业买下，纳入集团。